

Estrategias de Mercadotecnia



LAS 4 P MARKETING MIX

CONCEPTOS BÁSICOS



PRODUCTO

Tangible o intangible, es aquello que vendemos para satisfacer una necesidad del consumidor.



PRECIO

Cantidad económica que el consumidor está dispuesto a pagar para obtener los beneficios del producto.



PROMOCIÓN

Todas las acciones que llevamos a cabo para dar a conocer el producto al consumidor.



DISTRIBUCIÓN

Incluye todas las etapas que pasa el producto desde su producción hasta que llega a manos del consumidor final.



4Ps del Marketing Mix de Cedec se encuentra bajo una [Licencia Creative Commons Atribución.compartir-igual 4.0 España](#)

[Esta foto](#) de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-SA](#)

La **mezcla de marketing**, también **conocida como las 4P** del marketing, **es una herramienta fundamental para desarrollar estrategias efectivas que permitan a las empresas alcanzar sus objetivos comerciales.**

1. Producto:

- Desarrollo de nuevos productos: Innovar y lanzar nuevos productos que satisfagan las necesidades y deseos del mercado objetivo.
- Mejora de productos existentes: Actualizar y mejorar las características de los productos actuales para mantener su relevancia y competitividad.

2. Precio:

- Estrategia de precios competitivos**: Establecer precios que sean atractivos para los consumidores en comparación con los competidores.
- Descuentos y promociones**: Ofrecer descuentos temporales o promociones para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

3. Plaza (Distribución):

- Expansión de canales de distribución: Utilizar múltiples canales de distribución, como tiendas físicas, en línea y distribuidores, para llegar a un público más amplio.
- Optimización de la logística: Mejorar la eficiencia en la cadena de suministro para asegurar que los productos lleguen a los consumidores de manera rápida y eficiente.

4. Promoción:

- Publicidad: Utilizar medios tradicionales y digitales para aumentar la visibilidad de los productos y atraer a los consumidores.
- Marketing de contenidos: Crear contenido relevante y valioso para educar y atraer a los clientes potenciales.
- Relaciones públicas: Gestionar la imagen de la empresa y sus productos a través de eventos, comunicados de prensa y actividades de responsabilidad social.

Estas estrategias deben ser adaptadas y combinadas de manera coherente para maximizar su efectividad y lograr una sinergia que potencie el posicionamiento de la empresa en el mercado.

Para profundizar en algunas de las estrategias mencionadas, se puede consultar las siguientes páginas:

(1) Mezcla de mercadotecnia: componentes esenciales e importancia.
<https://blog.hubspot.es/marketing/mezcla-de-mercadotecnia>

(2) Qué es el marketing mix: elementos y ejemplos de las 4 P - Blog de HubSpot. <https://blog.hubspot.es/marketing/marketing-mix>

(3) Guía completa sobre la mezcla de marketing: paso a paso y estrategias
<https://bing.com/search?q=ESTRATEGIAS+DE+LA+MEZCLA+DEL+MARKETING>

(4) Mezcla de mercadotecnia: conoce las 4P's del marketing - Rock Content.
<https://rockcontent.com/es/blog/4ps-del-marketing/>

(5) Mezcla de mercadotecnia - Qué es, definición y concepto - Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/mezcla-de-mercadotecnia.html>

(6) Guía completa sobre la mezcla de marketing: paso a paso y estrategias .
<https://ndmarketingdigital.com/como-se-hace-la-mezcla-de-marketing/>

Otras fuentes:

Manual de estrategias de marketing: definición, tipos y ejemplos (hubspot.es)

35 Estrategias de Marketing más potentes para empresas [Ejemplos] (marketingandweb.es)

Estrategias de marketing: qué son, tipos y 7 ejemplos (doofinder.com)